Impulse.

GRÁTIS

FINANCEIRO

Quanto Cobrar

o preço de venda com custos, impostos e taxas

Calcule o preço mínimo que cobre custos, impostos, taxas e o seu salário e ainda deixa lucro, para produtos e serviços, no balcão e nos aplicativos.

O CAMINHO EM 3 PASSOS

1 custo → 2 fixo → 3 preço

✓ Grátis ✓ Planilha pronta ✓ Linguagem simples

PDF · XLSX · Coleção Impulse G5

1ª edição, gratuita

COLEÇÃO IMPULSE · G5 · 1ª EDIÇÃO, GRATUITA · OUTUBRO DE 2026

Sumário

> Muita gente define preço olhando o concorrente ou multiplicando o custo por dois. Às vezes dá certo; muitas vezes, a empresa vende bastante e não sobra dinheiro. Este guia ensina a calcular o preço mínimo que cobre tudo e ainda deixa lucro, para produtos e serviços, no balcão e nos aplicativos.

01 Por que "custo vezes dois" engana

02 Levante os custos variáveis

03 Distribua os custos fixos e o seu salário

04 A fórmula do preço

05 Preço de serviço: o valor da sua hora

06 Um preço para cada canal: balcão, aplicativo e marketplace

07 Compare com o mercado e decida

08 Próximo passo

A Anexos: folha de cálculo e como usar a calculadora

Material incluído: **calculadora-de-preco.xlsx** (Excel ou Google Planilhas), na página do ebook. Impostos e taxas variam por regime, atividade e contrato: os percentuais do guia são exemplos fictícios. Confirme os seus com o contador e com cada plataforma.

CAPÍTULO 1

Por que "custo vezes dois" engana

> Multiplicar o custo do produto por um número fixo ignora tudo o que acontece entre comprar o ingrediente e receber o dinheiro: imposto, taxa do cartão, comissão do aplicativo, aluguel, o seu próprio salário.

Veja um bolo que custa R$ 42 em ingredientes e embalagem. "Vezes dois" dá R$ 84. Parece um bom lucro: R$ 42 por bolo. Agora some o que a conta esqueceu:

Item esquecido	No exemplo
Imposto sobre a venda (6% no exemplo)	R$ 5,04
Taxa do cartão (3% no exemplo)	R$ 2,52
Parte do aluguel, energia, gás e salário de cada bolo (capítulo 3)	R$ 30,00
Sobra real por bolo	**R$ 4,44**

Os R$ 42 de "lucro" viraram R$ 4,44. Se o bolo for vendido por aplicativo, com comissão, a sobra fica negativa. É assim que um negócio vende muito e fecha o mês sem dinheiro.

O método deste guia calcula o preço de trás para frente: parte de tudo o que precisa ser pago e do lucro que você quer, e chega ao preço que cobre isso.

ESTADO DE VALIDAÇÃO

Exemplo fictício, com contas conferidas na calculadora incluída. Percentuais de imposto e taxa são ilustrativos.

CAPÍTULO 2

Levante os custos variáveis

> Custos variáveis são os que existem porque você vendeu uma unidade: se vender duas, gasta o dobro. Eles se dividem em dois grupos, e a diferença importa para a fórmula.

2.1 Custos em reais por unidade

Custo	Como calcular
Matéria-prima e insumos	Ficha técnica: quanto de cada ingrediente ou material entra numa unidade, vezes o preço pago.
Embalagem	Caixa, sacola, etiqueta, fita.
Mercadoria para revenda	Preço pago ao fornecedor, mais frete de compra dividido pelas unidades.
Frete de entrega que você paga	Valor médio por pedido, descontado o que o cliente paga.

2.2 Custos em percentual do preço

Estes não têm valor fixo: são uma porcentagem do preço de venda. Por isso entram na fórmula de um jeito diferente.

Custo	Onde descobrir
Impostos sobre a venda	Com o contador: no Simples Nacional, a alíquota efetiva do DAS sobre o faturamento da sua faixa e atividade. No MEI, o DAS é um valor fixo por mês e entra como custo fixo (capítulo 3).
Taxa da forma de pagamento	Contrato da maquininha ou do link: débito, crédito à vista, parcelado, antecipação.
Comissão de aplicativo ou marketplace	Tabela da plataforma para a sua categoria e plano (capítulo 6).
Comissão de vendedor	Regra de comissão da equipe.

2.3 A ficha técnica

EXEMPLO FICTÍCIO · BOLO DE FESTA, 2 KG

Item	Quantidade	Custo
Ingredientes (soma da ficha)	—	R$ 38,00
Caixa e base	1	R$ 4,00
Custo variável em reais		**R$ 42,00**

Atualize a ficha sempre que um ingrediente subir de preço. Uma ficha de seis meses atrás é um dos motivos mais comuns de margem que encolhe sem ninguém perceber.

ESTADO DE VALIDAÇÃO

A forma de recolhimento do MEI (DAS em valor fixo mensal) segue a regra vigente em outubro de 2026. Com a reforma tributária, fontes especializadas indicam que o DAS do MEI passa a incluir parcelas de IBS e CBS a partir de 2027 (não conferido no texto da lei para esta edição); confira os valores com o contador e no guia gratuito *Reforma Tributária no Simples e no MEI*.

CAPÍTULO 3

Distribua os custos fixos e o seu salário

> Aluguel, energia, internet, contador e o seu salário não dependem de quanto você vende, mas precisam ser pagos pelas vendas. A forma mais simples é dividir o total do mês pela quantidade que você vende num mês normal.

3.1 Liste os custos fixos do mês

Custo fixo	Exemplo fictício
Aluguel e condomínio	R$ 1.400
Energia, água, gás, internet, telefone	R$ 650
Contador, sistemas, aplicativos	R$ 450
Manutenção e reserva para equipamentos	R$ 300
Outros (DAS do MEI, se for o caso)	R$ 200
Total de custos fixos	**R$ 3.000**
Seu pró-labore (salário)	**R$ 3.000**

O pró-labore não é lucro. É o pagamento pelo seu trabalho, que você pagaria a outra pessoa se não fizesse. Quem não inclui o próprio salário no preço trabalha de graça e chama a sobra de lucro.

3.2 Divida pela produção de um mês normal

Custo fixo por unidade = (Custos fixos + Pró-labore) ÷ Unidades vendidas num mês normal

No exemplo: (R$ 3.000 + R$ 3.000) ÷ 200 bolos = **R$ 30 por bolo**.

Use um mês normal, nem o melhor nem o pior. Se você vende produtos muito diferentes (bolos e salgados, por exemplo), divida os custos fixos proporcionalmente ao tempo de produção ou ao faturamento de cada linha.

O EFEITO DO VOLUME

Se você vender 100 bolos em vez de 200, o custo fixo por bolo dobra para R$ 60. Por isso preço e volume andam juntos: baixar o preço para vender mais só funciona se o volume realmente subir o suficiente.

ESTADO DE VALIDAÇÃO

Método de rateio simples, adequado a pequenos negócios. Empresas com muitas linhas de produto podem precisar de custeio mais detalhado com o contador.

CAPÍTULO 4

A fórmula do preço

> Agora junte as peças. Custos em reais se somam. Custos em percentual e o lucro desejado se tiram do preço. Por isso a fórmula divide, em vez de multiplicar.

Preço = (Custo variável em R$ + Custo fixo por unidade) ÷ (1 − (Impostos % + Taxas % + Comissões % + Lucro desejado %))

4.1 Por que dividir

Se o imposto é 6% do preço, ele cresce quando o preço cresce. Somar 6% sobre o custo, como faz quem multiplica, cobra imposto de menos. Dividir por (1 − percentuais) garante que, depois de tirar todos os percentuais do preço final, sobrem exatamente os custos em reais.

4.2 O exemplo completo

Item	Valor
Custo variável em reais	R$ 42,00
Custo fixo por unidade	R$ 30,00
Soma dos custos em reais	R$ 72,00
Imposto (6%) + cartão (3%) + lucro desejado (15%)	24%
Divisor (1 − 0,24)	0,76
Preço mínimo (R$ 72 ÷ 0,76)	**R$ 94,74**

Arredondando para R$ 95, confira o resultado: R$ 95 − R$ 5,70 de imposto − R$ 2,85 de cartão − R$ 42 de custo variável − R$ 30 de fixo = **R$ 14,45 de lucro**, cerca de 15% do preço, como planejado.

4.3 Quanto de lucro desejar

Não existe percentual certo para todos. Ele depende do setor, do risco e do quanto você precisa reinvestir. Comece com um valor que você consiga defender, calcule e compare com o mercado (capítulo 7). O importante é que o lucro esteja **dentro** da conta, e não seja "o que sobrar".

SE A SOMA DOS PERCENTUAIS PASSAR DE 100%

A fórmula dá erro ou preço negativo. Isso significa que impostos, taxas, comissões e lucro, juntos, comem o preço inteiro. Reduza algum deles (outro canal, outra forma de pagamento, menos lucro desejado) antes de qualquer outra coisa.

ESTADO DE VALIDAÇÃO

Fórmula de preço por divisor (conhecida como mark-up divisor), conferida na calculadora incluída com o exemplo deste capítulo.

CAPÍTULO 5

Preço de serviço: o valor da sua hora

> Em serviços, o que você vende é tempo. O preço começa por quanto custa uma hora do seu trabalho, contando só as horas que você consegue cobrar.

5.1 Horas produtivas, não horas trabalhadas

Ninguém cobra todas as horas que trabalha. Deslocamento, orçamento, compra de material, administração e mensagens tomam tempo que o cliente não paga. Estime as horas que você efetivamente cobra num mês normal.

Custo da hora = (Custos fixos do mês + Pró-labore) ÷ Horas produtivas no mês

EXEMPLO FICTÍCIO · **ELETRICISTA AUTÔNOMO**

Custos fixos (carro, celular, ferramentas, contador)	R$ 1.500
Pró-labore	R$ 5.000
Horas cobradas num mês normal	110 h
Custo da hora	**R$ 59,09**

5.2 O preço do serviço

Preço = (Horas do serviço × Custo da hora + Materiais) ÷ (1 − (Impostos % + Taxas % + Lucro desejado %))

Um serviço de 3 horas, com R$ 80 de material, imposto de 6% e lucro desejado de 15%: (3 × R$ 59,09 + R$ 80) ÷ 0,79 = **R$ 325,66**.

5.3 Visita, deslocamento e mínimo

- Defina um **valor mínimo** por atendimento, que cubra pelo menos o deslocamento e uma hora de trabalho.
- Se cobra visita técnica separada, informe antes e diga se ela é descontada no serviço fechado.
- Material: diga no orçamento se está incluído ou se é cobrado à parte, e com que margem.

ESTADO DE VALIDAÇÃO

Exemplo fictício; contas conferidas na calculadora incluída (aba Serviço).

CAPÍTULO 6

Um preço para cada canal: balcão, aplicativo e marketplace

> Vender pelo aplicativo de entrega ou por um marketplace custa mais do que vender no balcão: há comissão, às vezes taxa de pagamento e de frete. O mesmo preço em todos os canais significa lucro em um e prejuízo em outro.

6.1 Refaça a conta por canal

Use a mesma fórmula, trocando apenas os percentuais do canal:

Canal	Percentuais no exemplo	Preço mínimo
Balcão / WhatsApp	imposto 6% + cartão 3% + lucro 15% = 24%	R$ 94,74
Aplicativo de entrega	imposto 6% + comissão 25% + lucro 15% = 46%	R$ 133,33

A comissão de 25% é fictícia. As plataformas cobram percentuais diferentes por plano, categoria, tipo de entrega e forma de pagamento, e mudam as regras com frequência. Use os números do seu contrato.

6.2 O que fazer com a diferença

- **Preço diferente no aplicativo.** Muitos negócios cobram mais no aplicativo do que no balcão. Antes de fazer isso, leia as regras da plataforma sobre paridade de preço.
- **Produtos próprios para o canal.** Combos ou tamanhos que só existem no aplicativo, com preço calculado para ele.
- **Levar o cliente para o canal direto,** sempre respeitando as regras da plataforma, que costumam proibir desviar pedidos feitos nela.

6.3 Formas de pagamento também são canais

Parcelamento sem juros para o cliente significa taxa maior para você. Se oferecer, calcule o preço com a taxa do parcelamento, ou ofereça desconto no Pix em vez de acréscimo no cartão, conforme as regras de cada meio de pagamento e a legislação do consumidor.

ESTADO DE VALIDAÇÃO

Percentuais das plataformas não foram conferidos para esta edição e não são citados de propósito. A regra de paridade de preço varia por plataforma; consulte o contrato.

CAPÍTULO 7

Compare com o mercado e decida

> O preço calculado é o seu piso: abaixo dele, cada venda tira dinheiro do negócio. O mercado diz se o piso é viável e quanto espaço há acima dele.

7.1 Três situações

Situação	O que fazer
Seu piso está abaixo do mercado	Você tem espaço. Não precisa cobrar o piso; posicione o preço pelo valor que entrega, até onde o cliente aceita.
Seu piso está perto do mercado	Margem apertada. Cuide de custos e volume; evite descontos.
Seu piso está acima do mercado	Não baixe o preço no impulso. Investigue: custo de insumo alto? Volume baixo para os custos fixos? Produto diferente do concorrente? Às vezes a resposta é vender outra coisa.

7.2 Como pesquisar

- Compare produtos realmente equivalentes (tamanho, qualidade, serviço incluído).
- Pesquise pelo menos cinco concorrentes, nos mesmos canais.
- Anote a data: preços mudam.

7.3 Revise o preço com data marcada

Refaça a conta a cada três meses, ou sempre que um insumo importante subir. Reajustes pequenos e regulares incomodam menos o cliente do que um aumento grande depois de um ano de prejuízo.

ESTADO DE VALIDAÇÃO

Recomendações práticas. A pesquisa de mercado é responsabilidade de cada negócio; a Impulse não publica preços de referência.

CAPÍTULO 8

Próximo passo

> Preço certo é o primeiro passo. O segundo é acompanhar se o dinheiro entra e sai como planejado.

O ebook **Caixa no Controle**, da Impulse, mostra como montar e manter um fluxo de caixa simples: separar as contas da pessoa física e da empresa, registrar entradas e saídas em poucos minutos por semana, projetar as próximas 13 semanas e decidir com antecedência quando segurar gastos ou negociar prazos.

Se você vende por anúncios, o guia gratuito **Quanto Pagar por Cliente** usa a margem calculada aqui para dizer quanto o anúncio pode custar.

Os dois estão na Biblioteca de Ebooks: impulsedigital.net.br/biblioteca.

ANEXO A

Folha de cálculo

Produto

Item	Seu valor
A. Custo variável em reais por unidade	
B. Custos fixos do mês	
C. Pró-labore	
D. Unidades num mês normal	
E. Custo fixo por unidade ((B + C) ÷ D)	
F. Impostos %	
G. Taxas e comissões %	
H. Lucro desejado %	
I. Preço mínimo ((A + E) ÷ (1 – (F + G + H)))	

Serviço

Item	Seu valor
J. Custo da hora ((B + C) ÷ horas produtivas)	
K. Horas do serviço	
L. Materiais	
M. Preço mínimo ((K × J + L) ÷ (1 – (F + G + H)))	

ANEXO B

Como usar a calculadora

1. Baixe **calculadora-de-preco.xlsx** na página do ebook. No Google Planilhas: Arquivo › Importar › Fazer upload.
2. Na aba **Custos fixos**, preencha os valores do mês e o pró-labore.
3. Na aba **Produto**, uma linha por produto: custo variável, unidades do mês e percentuais. O preço mínimo é calculado para o balcão e para um segundo canal.
4. Na aba **Serviço**, informe as horas produtivas do mês e, para cada serviço, horas e materiais.

Células verdes: você preenche. Cinza: calculado. A calculadora vem com os exemplos fictícios deste guia.